

Tobaris

Revista Comercial

Editada en Vigo
por los Almacenes TOBARIS

Distribuida gratuitamente a
nuestros clientes de toda España



NÚM. 14

MARZO, 1954

Public 3488



Todo cambia...

Lo que ayer fué considerado como una novedad, hoy se rechaza por antiguo.

Almacenes Tobaris prosiguiendo el ritmo de la evolución de los tiempos modernos, actualmente presenta las últimas novedades, entre las que no pueden faltar los famosos «Pendientes de Aro Dorados» original fantasía considerada como la última sensación en el mundo entero.

De estos famosos «Pendientes de Aro» presentamos en nuestro muestrario 48 preciosos modelos.

Nuestro Representante, sin ningún compromiso por su parte tendrá sumo gusto en mostrarle estas fantasías, muy interesantes para su negocio.

ALMACENES TOBARIS



NÚMERO 14
M A R Z O
1 9 5 4
V I G O

Tobaris

Revista Comercial

Sumaria

Conserve Vd. viva su empresa.....	Página 5
Lo que dura la clientela.....	» 6
Condiciones de perfección.....	» 7
¿Qué quiere Vd.?.....	» 8
Humilde genialidad.....	» 9
Reflexiones.....	» 10
De norteamérica.....	» 11
El obrero norteamericano.....	» 12
El secreto para triunfar en la vida.....	» 13
No olvide Vd.....	» 14
Una sabia resolución.....	» 15
El hombre más rico del mundo.....	» 16
Varios consejos.....	» 17
Humorismo.....	» 18



Almacenes Tobaris

Nuevamente...

Hemos recibido una partida de bisutería de la Alemania Occidental. Por su calidad, su espléndida presentación, novedad y precios, esperamos alcance el mismo furor de venta que la vez anterior.

ALMACENES TOBARIS

Observe que...

Es de primerísima calidad el dorado de los artículos de bisutería denominados "Nikor". Si a ello unimos la perfección y la belleza de los mismos, tendremos la razón de su gran éxito de venta.

ALMACENES TOBARIS

Conserve usted viva su empresa

El cuerpo humano tiene necesidad de tres comidas al día para conservar la salud y las fuerzas. Y el cerebro, ¿qué es lo que necesita?

El cerebro necesita informaciones y estimulantes tanto como el cuerpo alimentos materiales.

El cerebro requiere que se le tenga en acción. Abandonado a sí mismo, por la ley del mínimo esfuerzo, cae en una rutina fácil y desfavorable. Es asombroso pero verdadero que más de un hombre de negocios se pasa un año entero sin unirse a uno solo de sus problemas vitales.

Echa una ojeada mohina a su revista de negocios. No lee nada, con detenimiento, más que los diarios corrientes, que pocas cosas le enseñan tocantes a su actividad.

Nunca compra libros que tengan que ver con sus negocios. Se ha convertido en un rutinario. En cuanto puede, hace lo mismo cada día. Se limita a hacer lo imprescindible.

—Detesta todo lo que lo empuja a salir de las sendas trilladas. Sin asombrarse, se va volviendo un muñeco mecánico.

El y su empresa van a la deriva. Si su industria se fundó sobre buenos cimientos, lo que tal vez no hizo él, puede ir flotando cómodamente durante unos años.

Su negocio no es en realidad vivo. Poco a poco ha ido perdiendo sensibilidad, se ha anquilosado. Casi ha quedado convertido en automático. Va como un juguete mecánico. Pero la fuerza del pensamiento lo abandonó.

La mayoría de nosotros tenemos necesidad de una influencia del exterior, no solo para que nos haga aprender, sino también para hacernos usar los elementos que ya poseemos.

Un funesto letargo y una inercia nos invaden si nos viene de fuera alguna influencia que nos impele a obrar. Nos abatimos, vamos con más lentitud, y hacemos las cosas que son fáciles. Nos deslizamos en la rodada, y a veces esa rodada se profundiza y se convierte en una tumba.

Un hombre debe leer libros que se refieran a su profesión, no solamente para adquirir ideas y métodos nuevos, sino también para recordar lo que ha ido olvidando.

Todo hombre necesita que le sacudan un poco. Cesa de aprender antes de haber aprendido lo suficiente y se relaja antes de haber llegado al éxito.

Al cerebro se le puede estimular no solo leyendo sino también viajando, conversando con personas competentes, llamando a expertos extranjeros a colaborar en la empresa, etc.

En todo momento conviene que intervenga un excitante para hacer salir el cerebro de su letargo o de su automatismo.

Conserve viva su empresa. Haga algo, no se quede usted parado. Pocas ocupaciones encontrará más importantes que ésta, de tanta monta.

Lo que dura la clientela

De «Arte Comercial»

AHORA que de nuevo cunde el interés por la clientela y aflora de nuevo aquel olvidado buen sentido de que la clientela adicta es la garantía mejor de un fondo de facturación constante, vale la pena dedicar unas líneas a la que hasta hace unos años ha podido llamarse con toda razón, "la sufrida clase de los clientes".

Comerciantes hubo que sufrieron la crasa equivocación de confundir a sus clientes con un balón de fútbol. A patadas los trataron. Y ni que decir tiene que "metieron" muchos goles. Orondos y satisfechos, creyeron que podían cantar el Requiem al Arte de Vender.

Más he aquí que el panorama cambia. La clientela vuelve por sus fueros. Es otra vez "Su Majestad el cliente". Ya no pide el favor de que se le venda; prodiga el favor de comprar. Otra vez la verdad auténtica, la clásica, la de siempre, está sobre el tapete: todo negocio que quiera echar raíces de longevidad ha de tener un fondo, cuanto más nutrido mejor, de clientela adicta.

Se impone, pues, captar clientes. Tal captación debe respaldarse con el conocimiento a fondo de la clientela. Hay que hacer un censo de la misma—el consabido fichero de clientes—. Y hay que disponer de unas fuentes informativas que rindan un verdadero servicio—las fichas de clientes—. Cuanto más precisa y rica en matices sea la información, mejor resultado podrá sacarse de las relaciones con la clientela. Se la podrá tratar con conocimiento de causa. Es mentira considerar que la clientela es un todo homogéneo, un núcleo uniformado de seres que bailan al son

de la misma gaita. Cada uno es un problema, un caso, una personalidad distinta. Los conocimientos generales son de gran eficacia cuando pueden florecer con la gracia y la sal de los conocimientos particulares peculiares de cada cliente.

Conquistar, pues, clientes es ya un arte. Y se los conquista con un buen vendedor al servicio de un buen artículo. Pero conquistarlos no es nada. A menudo, vendedores de vino a domicilio seducen a los visitados con un porroncito de muestra gratuita a cambio del primer pedido; y el primer pedido es siempre de excelente calidad... Es más adelante, que el agua, ese inefable factor de riqueza, hace su aparición. Eso de aguar el vino es más que una frase, es toda una manipulación de grandes alcances económicos. Pero el cliente se cansa, se fastidia y nos deja.

Perder al cliente es fácil; un mal vendedor, un mal artículo pueden echarlo a perder. Incluso hay vendedores que, grandes captadores al estilo de caballos sicilianos, son pésimos conservadores. Y no hay plantilla de clientela adicta si el cliente no se conserva. Sólo el cliente adicto, el cliente "que dura", es el capacitado para aportarnos, con su adhesión, este apego, buena voluntad o "good will" de los ingleses y americanos, y que cuanto más arraigado está, más a peso de oro se paga. Por esto, no por curiosidad, sino por necesidad, vale la pena calcular, a través del censo de la clientela, lo que cada cliente dura. Y poner en juego todos los resortes para que la duración sea de por vida, del negocio o del cliente.

Perfección

Hacer lo debido a su debido tiempo y a su debido modo, hacer las cosas mucho mejor que hasta entonces se hicieron. Corregir errores; considerar los diversos aspectos de todo asunto; trabajar por amor al trabajo; anticiparse a los deseos de sus jefes; no retroceder ante ningún obstáculo; dominar las circunstancias; obrar por raciocinio más bien que por regla; y no satisfacerse con hacer las cosas bien pudiéndolas hacer mejor.

MARSHALL FIELD

Condiciones de perfección

En nuestros tiempos, el joven de excepcionales cualidades con promesa cierta de ser un empleado perfecto tiene colocación asegurada, por muchos que la soliciten y por mal que vayan en general los negocios.

Nunca como ahora excedió de tanto a la oferta la demanda de hombres excepcionales, capaces de pensar por su cuenta, de discurrir nuevos y mejores modos de hacer las cosas y de percatarse de las necesidades de la situación y satisfacerlas con los recursos de su propia inventiva.

El empleado excepcional está siempre atento al negocio y se muestra tan afable, servicial y complaciente con los parroquianos, que todos quieren que él los sirva, dando con ello mayor respetabilidad a la casa y nuevos amigos al dueño, cuyos intereses mira como propios. Ve en su profesión la oportunidad de hacerse hombre, de adelantar en su carrera y demostrarle a su jefe que es apto para desempeñar cargos de mayor responsabilidad y categoría.

El empleado excepcional no es de los que dicen: «a mi no se me paga para hacer esto o lo otro»; «no me dan salario bastante para trabajar en horas extraordinarias ni para matarme en el trabajo». Nunca deja las cosas a medio hacer, sino que acaba y concluye todo cuanto empieza. Observa estudiosamente la índole del negocio y siempre anda en acecho de las mejoras y adelantos que los competidores introducen en sus establecimientos, para advertir de ellas a su jefe si por acaso le han pasado por alto. Su principal ambición es que el negocio prospere; no le duele velar durante las temporadas de mucho trabajo, y cuando sobreviene alguna dificultad insinúa medios prácticamente eficaces para vencerla. El empleado excepcional tiene mucho cuidado en evitar todo choque con sus compañeros, y si entre ellos se promueve alguna cuestión sabe dirimirla amigablemente sin que degeneren en ruptura ni se turbe la paz y armonía que en un establecimiento bien regido debe predominar entre los dependientes.

Además, sin alardes de oficiosidad ni arrogancias de mando, por la sola influencia de su carácter y prestigio moral, estimula a los aprendices remolones y enseña a los tardos en aprender, de modo que presta apoyo doquiera se necesite y dirige palabras de aliento al descorazonado.

En cambio, no llegarán muy lejos ni adelatarán gran cosa en su carrera los jóvenes que regateen horas de trabajo, que repugnen quedarse una más cuando haya apremiante necesidad, que se apresuren a salir al segundo y se rezaguen unos minutos al entrar o empleen en su particular provecho el tiempo debido al desempeño de su cargo.

En todos los establecimientos de importancia hay unos cuantos empleados que prometen seguir dando de sí cada vez más de lo que dan y están seguros de merecer ascensos en su carrera. No dejan la tarea aunque otros se muestren presurosos en soltarla cuanto antes, ni miden su trabajo con las manecillas del reloj ni con la cuantía del salario. Nunca solicitan de los demás que hagan las cosas por ellos y aprovechan cuantas ocasiones se les deparan de prestar servicios suplementarios que les aquisten la buena voluntad y confianza de sus jefes. De gran provecho le será a un dependiente anticiparse a los deseos de su principal y demostrarle que siempre está dispuesto a cooperar con todas sus fuerzas a la prosperidad de la casa. Así verá el jefe que el empleado tiene el sentimiento de responsabilidad y de día en día será mayor la confianza que le otorgue.

ORISON SWETT. MARDEN

¿Qué quiere usted?



Henos aquí avanzando por el camino de la vida... ¡Cuantos esfuerzos, luchas, esperanzas, fatigas, hasta ahora...!

Pero ¿qué fin persigue usted? ¿Ha pensado en ello? ¿Qué persigue usted exactamente?

Claro que usted podrá decir: Yo quiero ser dichoso, yo quiero ser todo lo que es bueno y nada de lo que es malo. Pero esto no sería una respuesta precisa ni razonable.

Si ¿qué quiere usted?

¿Riquezas? Ciertamente, todos las deseamos... Pero... no es suficiente exclamar: Yo quiero ser rico, yo quiero ganar dinero. Es raro que se obtenga la fortuna hipnotizándose sobre cifras. Precisa primero merecerla, adquirir el valor, lo que nos permita conquistarla. La manera está al alcance de todos.

¿La salud? Entonces cuidé su cuerpo, conserve la salud de que ya goza. Sea precavido y no espere haberla perdido para comprender su importancia.

¿La gloria? ¿Su nombre en los periódicos, en los labios de las gentes...? ¿Sus alabanzas lanzadas a los cuatro vientos...? ¿La admiración y la envidia de los amigos? ¡Cuantos contratiempos no comporta ello! ¡Y cuánto dinero no cuesta todo ello!

¿El poder? No tiene valor si usted lo emplea en hacer bien... Pero este poder lo tiene usted ahora. Si es verdaderamente ello lo que necesita, usted es dueño de utilizar toda la potencia suya.

¿Y la satisfacción del espíritu? He aquí la primera cosa que condiciona la dicha. Estar liberado de la inquietud, del tormento, del remordimiento, de la tentación, del temor, de todo lo que molesta y consume. Una conciencia

limpia, un corazón abierto, el respeto de si mismo le darán esta serenidad.

Escoja usted.

Pero antes permítame usted que le proponga el orden verdadero por el que, a nuestro modo de ver, debiera usted colocar estas aspiraciones.

1) Contentamiento del espíritu; 2) Salud; 3) Poder; 4) Fortuna; 5) Gloria.

Añadiríamos que uno pudiera pasarse sin los cuatro últimos. Únicamente el primero es indispensable. Pero todos cinco constituyen su propio perfeccionamiento.

El perfeccionamiento de si mismo conduce a todos los triunfos. Que su ferviente deseo sea el de educarse, de mejorarse, de ser más *inteligente*, más *capaz*, más *grande*, y usted está salvado; usted tiene la clave de todas las esperanzas. A medida que usted subirá, que se extenderá su envergadura, este bienestar que usted desea de una manera tan áspere, vendrá a ofrecerse cariñosamente él mismo a usted.

El perfeccionamiento de si mismo es fácil, accesible a todos, en todo tiempo, en todo lugar, da resultados ciertos e inmediatos y lleva su propio valor.

Debe ser la finalidad principal de nuestra existencia, nuestra búsqueda incansable e incesante, pues dejar de estudiar, de mejorarse, de engrandecerse, es dejar de vivir. Vivir es crecer... Y la caída de los vencedores, de los grandes, ha comenzado siempre en el minuto en que, seguros de si mismos y perdiendo toda curiosidad, han parado su carrera hacia lo mejor.

● Combinado de eficiencia

Benjamín Franklin, que fué un sabio, decía un día: «Si esto vale sólo diez céntimos, reflexionad un momento». Todos los que compran algo por su baratura, deberían recordar esto: cuando una cosa es demasiado barata, examínadla atentamente antes de comprarla. Los géneros de mala calidad son caros a cualquier precio. Podréis comprar un caballo por 200 francos y luego os daréis cuenta de que es ciego. Los defectos de un artículo siempre los descubre el consumidor. Es por esto por lo que no debemos vender ni comprar artículos de mala calidad.

HUMILDE GENIALIDAD

Por Ramón Cajadé

Cuando yo conocí a Martín y a su mujer no eran aún millonarios, sino menesterosos. Formaban un matrimonio muy avenido y feliz, con un niño de dos o tres años. Martín era oficinista en una casa comercial muy fuerte, pero su sueldo no bastaba para poder vivir. Su mujer, Sofía, tenía que hacer privaciones para salir adelante. Habitaban en una bohardilla, muy limpia y agradable, con buenos muebles, que Sofía había recibido de sus padres.

Ella era muy guapa y enérgica, y muy femenina. Martín era un bendito; no mandaba nunca y obedecía siempre. Su mujer le reñía a veces por su excesiva humildad y bondad. No tenía ninguna clase de malicia. Era de carácter alegre. Sofía lo trataba con frecuencia como a un hijo, y le encontraba mucha gracia a todas las cosas de él.

En la oficina, Martín era el más respetuoso y conciliador.

Pero era el caso que, a veces, a Martín se le ocurrían cosas raras. Sin duda alguna, era el genio que le bullía por dentro y andaba pugnando por salir a manifestarse.

De tarde en tarde se emborrachaba, sin motivo, sin más ni más. No le gustaba nada el vino, pero le sucedía que, en ocasiones, pasaba ante un bar y, sin pensarlo, entraba y se ponía a beber. Entonces como no estaba acostumbrado, se emborrachaba en seguida. Su borrachera era alegre e infantil. Cuando esto ocurría, Sofía se reía, viéndolo así, y tenía que acostarlo y darle manzanilla.

Un día tuvo que ir a un pueblo en el que se celebraba feria de ganado. Había cobrado aquella mañana y aun conservaba la paga en su poder. Después de comer tomó café en un bar; luego le dió por beber. Terminó embriagado. Anduvo dando vueltas por la feria. Ya al atardecer, observó que unos paisanos discutían pesadamente sobre el precio de un caballo. A Martín aquello le pareció una tacañería. Se acercó y dijo: "Me quedo con el caballo". Dió la paga en señal de trato y dijo al vendedor que al día siguiente pasara por su casa a cobrar el resto. Martín cogió el ca-

ballo del ronzal y emprendió el regreso a La Coruña.

Por el camino la borrachera fué pasando. El no quería pensar.

Llegó a la ciudad. Ante su casa, ató el caballo a la reja de una ventana y subió a su bohardilla. Hubo disgusto. Sofía lloraba; él se limitó a decir que quería una taza de manzanilla y acostarse. El caballo durmió en la acera atado a la reja. Al día siguiente, Martín le buscó una cuadra. Hubo que disculparse con el vendedor y decirle que volviera otro día. No podía pagar el precio, ni podía volverse del trato porque se perdía la señal.

Dos días después, Martín pudo, a su vez, vender el caballo. Le pagó entonces a su vendedor y le quedó una ganancia de cuatrocientas pesetas. Sofía lo llenó de risas, de abrazos y de elogios.

Pero la genialidad que le trajo la fortuna, fué la más extraordinaria en él, sobre todo por su temperamento manso y humilde.

Una tarde lo llamó a su despacho el jefe principal de la casa. Era un tipo déspota, soberbio y muy vanidoso. Llamaba a Martín para censurarle unos trabajos que había hecho. Martín quedó apocado ante el jefe, que comenzó su importante reprimenda. Al principio se asustó. Miraba con temor al superior. Pensaba pedir perdón.

Y en aquel instante surgió el genio y la genialidad.

El jefe seguía su sobérbica corrección. Pero Martín comenzó a olvidarse de prestarle oídos. Ahora en vez de escucharle, se fijaba atentamente en su cara, se la examinaba con curiosidad. El jefe se dió cuenta y se encolerizó aún más. Titubeó algo y casi perdió el hilo del discurso. Martín continuaba examinándole la cara. De pronto le soltó:

—Tiene usted cara de imbecil; y además lo es.

El jefe puso cara estupefacta. Cuando pudo romper a gritar tenía la cara y el cuello hinchados.

Martín fué fulminantemente despedido, y

la alegría desapareció de su bohardilla. En pocos días llegó el hambre.

Aquel estado de necesidad forzó y lanzó a Martín. Pasó revista a las cosas que podría hacer. Podía hacer muy pocas cosas.

Al fin se decidió.

Vendió algunos muebles, compró un carrillo y se puso a vender baratijas en una esquina. Los primeros días estaba un poco avergonzado, pero supo dominarse. Desde el primer mes ganó más que en la oficina. En especial el tabaco dejaba bastante ganancia. Empezó a sentir ánimos, y Sofía también se envalentonó. Ella creía en su marido. Poco después compraron otro carrillo y Sofía se colocó con él en otra esquina. Ganaban para vivir y ahorran dinero.

En esto, surgió la segunda guerra mundial y se inició la carrera de precios. Las cosas aumentaban de valor cada día. Martín caviló sobre el asunto, y concluyó que el hierro iba a escasear más que nada.

Y tomó su gran decisión. Vendió casi todo lo que tenía en el hogar y pidió algo prestado, alquiló un corralón cerrado y comenzó a comprar, casi regalada, chatarra de todas clases, al mismo tiempo que recogía cuanto encontraba abandonada, que en aquellos años la había por todas partes. Pasó un año y el corralón estaba lleno. Vendió y ganó un dineral.

Pero sobre todo, había encontrado la fórmula. Esta consistía en comprar cualquier cosa retenerla unos meses y luego vender. No fallaba nunca.

Estaba lanzado y ya no podía parar. Levantó fábricas; Llegó y está en la cima de la riqueza.

Lo más curioso es que, según ellos mismos me dijeron, eran más felices antes, de pobres, que ahora de ricos. En su palacio de hoy, los dos ven más hermosa la vida y la bohardilla de ayer.

Reflexiones

Todos disponemos de igual tiempo. Lo interesante no es por lo tanto, cuanto tiempo invierte uno trabajando, sino como lo invierte.

La felicidad no depende en hacer uno su gusto, sino en hacer a gusto lo que se debe hacer.

La perseverancia y la constancia te servirán mucho más para triunfar que el ingenio, buena suerte, o el capital.

Hay seres de espíritu tan gandul que carecen de ideas propias. Les es muy cómodo adoptar las de los demás.

No por disponer de mucho capital será tu negocio más próspero. Tú negocio será productivo si con mucho o poco capital es bien administrado.

No te consideres nunca satisfecho de tus métodos y trabajo. Para seguir triunfando es necesario mantener despierta la imaginación, buscando nuevas ideas, para mejorar el rendimiento de tu labor.

HERMINIO PUERTAS

☆☆☆ DE NORTEAMERICA

¡CONSIGUIERON SUS GANGAS!
La señorita Ana Kucera (izquierda) lleva una máquina de escribir que compró por un dólar, y Donald McGarvey, un receptor de televisión que adquirió por cinco dólares en la barata del día de Jorge Washington, en la ciudad de Washington, D. C. Fueron entre los primeros que se presentaron para el gran día de la ganga anual que abarrotó de gente la sección comercial citada.



El día 22 de febrero es una de las fechas importantes en nuestra historia nacional, pues es el aniversario del natalicio de Jorge Washington, el primer presidente de los Estados Unidos, «el padre de nuestro País». Pero la mera mención de este día a cualquier comerciante de Washington, D. C., le hace ponerse cariacontecido y lanzar una mirada temerosa. Porque desde los primeros años de la década del 1920, una tradición de ventas de día festivo el 22 de febrero, se ha convertido en la mayor algaraza en busca de gangas en los Estados Unidos.

Todo ello comenzó en 1919 cuando una tienda permaneció abierta en el aniversario de Washington para atraer a los empleados del gobierno en aquel día feriado. Al año siguiente algunas tiendas más estuvieron abiertas y para el año 1925 ya había nacido la idea del «día de gangas».

Las ventas de ocasión que se ofrecen son algo fantástico: un receptor de televisión, por un dólar; un abrigo de pieles, por el mismo precio; máquinas de escribir por un precio de uno a cinco dólares.

Este año la gran venta fué realizada el día 23 de febrero, porque el 22 cayó en domingo. Desde luego, que no hay muchas de estas extraordinarias gangas, pero sí las suficientes para atraer a más de cien mil personas al distrito mercantil de la ciudad desde las 9 de la mañana. Los buscadores de gangas más animosos comienzan a hacer fila desde la noche anterior.

El gerente de una tienda que vende artículos para oficinas recuerda haber presenciado una lucha a puño limpio en frente de su establecimiento a las 3 de la mañana, entre dos hombres que pugnaban por ocupar un lugar preferente en la línea. Uno de ellos resultó con la nariz rota, pero la tienda de todos modos le dió una máquina de escribir como recompensa por su bravura. En muchos casos los buscadores de gangas tratan de sobornar a los empleados para que les permitan entrar antes de que se abra la tienda.

De la Revista
«EL EXPORTADOR AMERICANO»

EL OBRERO NORTEAMERICANO

En la actualidad, Estados Unidos es un país de obreros y empleados. Comparados con los 150.000 médicos, 75.000 dentistas y un millón de maestros, hay 60 millones de obreros. La mitad de ellos viven en casas de su propiedad. Están protegidos por los Sindicatos. Su nivel de vida es extraordinario. Un obrero puede comprar al año un traje, cinco camisas, ropa interior, dos pares de zapatos y tres corbatas. Se alimenta, como su familia, muy bien; pueden ahorrar y asistir a espectáculos. La mujer, con el jornal del marido, adquiere cuatro vestidos, dos sombreros, diez pares de medias—nylon, naturalmente—, tres pares de zapatos y ropa para los chicos. Digamos que el matrimonio, por término medio, tiene tre hijos.

Digamos también que 17 millones de personas trabajan en las fábricas. De ellas, 1.300.000 en las de transportes; igual cantidad en la de maquinaria, y otro tanto en las textiles. En las metalúrgicas, incluidas las fábricas de automóviles, más de tres millones; comestibles, un millón; muebles, loza y productos químicos, medio millón; mineras, fundiciones de acero, construcción de material ferroviario, eléctricas, varios millones; agricultura, 11 millones. En total, 60 millones de obreros, la mayoría de los cuales están sindicados.

En los Estados Unidos existen dos fuerzas

a cual más poderosas, que imponen su criterio directa o indirectamente en el Congreso: el capitalismo y los Sindicatos. Es innegable que el capitalismo —cuya historia en su versión norteamericana es sugestiva como pocas— ha cooperado decisivamente en la obra de hacer grande y poderoso el país. El capital es uno de los cimientos; los Sindicatos forman el otro pilar. Su historia no es tan novelesca como la del capitalismo, que pudo representarse en Henry Kaiser, que hace cuarenta y dos años era peón de albañil y hoy es el patrono de 100.000 obreros, pero no se queda atrás en trascendencia. Los más importantes la Federación Americana del Trabajo y el Congreso de Organizaciones Industriales, que reúnen, el primero, ocho, y el segundo, siete millones de afiliados, sostienen una rivalidad que nunca ha sido enconada. Son dos poderosas Organizaciones frente a frente que luchan, en desacuerdo o en estrecho contacto, por conseguir sus aspiraciones sociales. Sin embargo, pese a que el C. I. O. y la A. F. L. son rivales en política de una manera un tanto convencional, en lo social se diferencian bien poco. El primero es algo más radical. Desde luego, ambos han luchado por conseguir mejorar sin obstaculizar la economía nacional. El C. I. O. lo integran 40 Sindicatos y filiales. La A. F. L., 110.

La revista «Coronet» garantiza su publicidad obligándose a devolver la cantidad desembolsada si no rinden efecto sus anuncios.

La revista norteamericana de pequeño formato «Coronet» acaba de publicar un anuncio atrayente: «Contratad una página de publicidad en «Coronet». Si no os procura más rentas que el mismo anuncio publicado por «Life, Look, Saturday, Evening Post o el Collier's, «Coronet» se obliga a devolver integramente el precio de vuestro espacio contratado.»

El texto de la invitación precisa que es la primera vez que en América una revista garantiza su rendimiento de un modo tan directo y sin temer compararlo con el de sus colegas. Lo que no sabemos es cómo se las compondrán en «Coronet» para poder llevar a la práctica su ofrecimiento.

CINCO MINUTOS MAS *El secreto para triunfar en la vida*

¿Tiene usted que hacer frente a alguna dificultad en el día de hoy? ¿Tiene acaso que encararse mañana con algún problema que más bien quisiera evitar?

Puede ser que necesite entonces conocer el secreto del valor, y aquí lo tiene: «Aguante cinco minutos más —hágase fuerte cuando otros se entreguen—; mantenga encendida su fe cuando sus llamas comiencen a apagarse».

La primera parte del secreto del coraje es la de sufrir durante cinco minutos más de los que usted cree que puede tolerar. El duque de Wellington elogiaba al soldado británico cuando solía decir: «Los soldados ingleses no son más valientes que los franceses; sólo son más valientes durante cinco minutos más».

Por cinco minutos se salvaron 33 naufragos

Este fué el secreto, también, al cual deben la vida treinta y tres naufragos de un transporte de la marina estadounidense que se hundió en aguas del Pacífico, a 1.200 millas de Honolulu. Los aviones de salvamento habían explorado la zona en forma casi exhaustiva cuando un oficial se acercó al comandante para decirle: «Permítanos hacer una última exploración; apenas demoraremos ocho minutos».

El jefe accedió y se cumplió otro vuelo de exploración. Faltaban tres minutos del tiempo calculado cuando descubrieron en el mar, debajo del mismo aparato, una difusa mancha oscura. Al acercarse a la misma vieron a los hombres del barco unido que estaban aferrados a los botes salvavidas y que habían estado allí desde hacía más de cuarenta y ocho horas.

Treinta y tres hombres, pues, deben la vida a la actitud de un oficial que insistió en buscarlos durante unos pocos minutos más. Su vida, también, puede trocar la derrota en un triunfo cuando se disponga a aguantar unos minutos más.

El valor nos permite superar las dificultades

En cierto ocasión oí una historia que jamás podré olvidar. Un hombre había ido a visitar un faro levantado sobre unas solitarias rocas. Encontró allí al empleado encargado del mismo, un hombre que se pasaba en ese solitario lugar los días y las noches. No oyendo nada más que el ruido de las olas, la visita no pudo menos que decir: «¿No tiene usted miedo de esta horrible soledad?». Y el encargado le respondió: «No, desde que salvé la vida de un hombre por primera vez».

La clase de valor que nos permite sobrellevar las circunstancias es aquel que encierra la satisfacción íntima de servir a los demás. «No, desde que salvé la vida de un hombre por primera vez» es un motivo fundamental para vencer en la vida. Poseyendo ese sentimiento generoso del misionero usted puede triunfar en las mismas barbas del fracaso y esforzarse más frente a la indiferencia. El valor es, por lo tanto, la cualidad de la vida que nos permite superar todas las dificultades.

Tenga usted valor para aguantar unos minutos más

Lord Morleey dijo en cierta oportunidad que la esperanza ardía en el corazón de Oliverio Cromwell como un pilar de fuego cuando la de los demás había desaparecido. Mantener vivo ese calor interior, esa fuente de coraje, es uno de los mejores recursos que tiene la vida.

La vida se describe frecuentemente en una de estas cuatro formas: Primera: Como un viaje. Segunda: Como una batalla. Tercera: Como una peregrinación. Cuarta: Como una carrera. Cualquiera sea su punto de vista al respecto, el valor será siempre la cualidad necesaria. Pues si la vida es un viaje, es necesario completarlo; si es una batalla, ésta debe terminarse; si es una peregrinación, debe llegarse a su fin, y si es una carrera, es necesario ganarla. Para completar, para terminar, para concluir o para vencer, lo que uno necesita es un pilar de fuego ardiendo en el corazón.

P. GRAFICO

● 13

No olvide usted...

No olvide que la diferencia entre el talento y el genio, es que el talento se paga regularmente, al final de cada semana o de cada mes.

No olvide que es mejor seguir un plan para sus negocios que seguir la huella de sus competidores.

No olvide que la ley de las medianías puede ser una cosa interesante de estudiar, pero que lo esencial, en nuestros días, es hallarse a la cabeza o por encima de la medianía para llegar a alguna parte.

No olvide que el hecho de que uno de sus colegas cumpla la misma tarea que usted de un modo distinto, no prueba que el otro esté equivocado; y que esto le da a usted ocasión de estudiar su manera de hacer, para descubrir oportunidades que valgan la pena.

No olvide que la experiencia es un gran profesor, pero que es preferible estudiar lo que ha enseñado a otros a esperar a que llegue para darle una lección particular.

No olvide que la sabiduría consiste en saber lo que uno ha de hacer; la habilidad, en saber cómo uno lo va a hacer; y el mérito, en hacerlo.

No olvide que hay en el mundo dos clases de personas. Hay las que piensan primero en las dificultades y las que piensan antes en la importancia de la tarea que hay que cumplir a pesar de las dificultades.

No olvide que su deber es ser útil, no según sus deseos, sino según sus fuerzas.

Eficiencia personal

EMPIEZO mi trabajo a las nueve y lo continúo de manera intermitente hasta las siete de la noche. Al alternar mi trabajo con el reposo, evito el cansancio y soy capaz de producir un esfuerzo superior. Mi secretario competente y mi personal me evitan toda clase de trabajo de rutina. Con este plan, soy capaz de hacer a los 65 años de edad doble trabajo del que hacía a los 30. Además, me queda tiempo para disfrutar de la alegría de vivir.

LA SAGACIDAD superior nos enseña a adquirir una buena concepción de la vida. Cuando una empresa pierde una venta para conservar un cliente, demuestra una gran sagacidad. El aceptar una pequeña pérdida que puede estar seguida de una gran ganancia es una prueba de sagacidad. Así como el ofrecer una oportunidad a un hombre y que no deba deplorarse. Hay hombres que son estimados, en quienes se tiene confianza y que forman unas empresas robustas y permanentes. En cada caso veréis que esos hombres han adquirido la más alta sagacidad.

EN EL MUNDO de los negocios existen demasiados hombres buenos y sencillos. Siempre tienen la peor parte del negocio. Son las víctimas fáciles de los que son astutos. Hemos encontrado, hace poco, a tres de esos hombres. El uno había sido despojado por su socio. Otro había dado 40.000 francos para recuperar un almacén que sólo valía 20.000. El tercero había prestado la mitad de su hacienda a un sobrino que lo había perdido todo. Lo que les falta a estos hombres es un poco de sagacidad, de protección contra personas que especulan a sus expensas. Necesitaban algo de sagacidad de la especie inferior.

HERBERT N. CASSON

UNA SABIA RESOLUCIÓN

LA AVARICIA DEL MERCADER DE FLORENCIA

YENDO cierto día un pobre aldeano camino del monte en busca de una carga de leña para venderla y comprar, con el producto de la venta, pan para alimentar a sus hijos, se encontró en la ruta una bolsa, y dentro de ella cien doblones de oro, cuya vista alegraba el corazón.

El aldeano los contó con placer, formó proyectos, echó cálculos agradables, descubriendo delante de sí un porvenir de abundancia y felicidad. Después reflexionó que aquel dinero tenía dueño; se avergonzó de sus proyectos y escondió la bolsa. Luego se marchó rumbo a su trabajo.

Por la noche la leña no había sido vendida aún, y el aldeano y su familia carecieron de pan.

Terrible es la tentación—decía el pobre hombre; pero ese dinero no es mío y no debo gastarlo. Dios, que cuida hasta de los insectos, cuidará de mis hijos, de mi mujer y de mí.

Por la mañana se pregonó por las calles, como era costumbre en aquellos tiempos, el nombre del que había perdido la bolsa, ofreciendo veinte doblones al que la entregara.

...Aquí la tenéis—dijo el buen aldeano, presentándola al dueño, que era un comerciante de Florencia. Mas éste, por librarse de pagar lo que había ofrecido, examinó la bolsa, contó el dinero, y dijo fingiendo enojo.

—Mi bolsa buen hombre, es ésta; pero el dinero no está completo, pues yo tenía en ella ciento treinta doblones, y sólo me traéis cien; y como es claro que me habéis robado lo demás, voy a pedir que os castiguen por ladrón.

—Dios es justo—dijo el campesino—y sabe que digo la verdad.

Los dos contendientes fueron conducidos a la presencia del gran duque Alejandro de Médicis, que hacía por sí mismo justicia a su pueblo.

—Relátame con sencillez y verdad—dijo al aldeano—todo cuanto ha sucedido.

—Yo señor—repuso el hombre—, he encontrado la bolsa cuando iba camino del monte; conté el dinero y sólo encontré cien doblones.

—¿Y no has pensado que con ese dinero podías ser feliz?

—Tenía en mi casa una mujer y seis hijos

esperando la leña que había de vender para comprarle pan con el producto de su venta. Perdonadme, señor, si en esta situación he pensado servirme del oro, porque, efectivamente, hubo un momento en que lo miré con codicia. Después, al pensar que ese dinero tendría un dueño con más obligaciones que yo, la escondí, y en vez de volverme a casa, continué mi camino rumbo al monte, para continuar mi trabajo como de costumbre.

—¿Contaste a tu mujer lo del hallazgo?

—No, señor; temí que la codicia, dada nuestra angustiada situación...

—¿Y nada, absolutamente nada, tomaste de la bolsa?

—Señor, mi familia, mis pobres hijos, se han quedado sin comer porque no me fué posible vender la leña. Todos hemos padecido hambre, os lo juro, señor.

—¿Qué dices tú?—preguntó el gran duque al mercader.

—Señor—dijo este—, cuanto ha relatado este hombre es falso, porque mi bolsa contenía ciento treinta doblones, y sólo él ha podido quedarse con los que ahora faltan.

—Por ninguna parte encuentro prueba convincente—dijo el gran duque—; sin embargo, creo que este pleito es fácil de resolver. Tú, pobre aldeano, refieres el hecho con tal simplicidad que no es posible dudar de lo que dices, tanto más cuanto que hubieras podido quedarte con todo, lo mismo que con parte. Tú, comerciante, gozas de buena posición y de mucho crédito para que podamos presumir de ti un engaño. Puesto que los dos decís la verdad, es claro que el bolso que se ha encontrado este hombre con cien doblones, no es el tuyo, que tiene ciento treinta.

Recoge, pues, la bolsa, buen hombre—dijo al leñador, y llévala a tu casa hasta que aparezca su dueño; y si por casualidad te vuelves a encontrar otro bolso con ciento treinta, llévalo a este honrado comerciante, que entonces será el suyo, te cumplirá su palabra y te dará los veinte doblones que te ofreció. Entre tanto, como premio de la honradez con que has obrado, señalo para tí y para los tuyos una pensión de treinta doblones anuales.

«De Dolar»

El hombre más rico del mundo

Es el italiano Felipe Gagliardi • Ha distribuido millones de liras entre sus paisanos y quiere proclamar independiente su aldea natal.

Es cierto que el dinero en algunos casos hace a los hombres egoístas, intratables, impertinentes, incapaces de gestos nobles, de franqueza y de generosidad. Mas también hay casos en que el «vil metal» va a parar a manos que lo saben distribuir con desinterés, crear riqueza y emprender obras para el bienestar de sus semejantes.

Felipe Gagliardi, el 27 de octubre de 1937, a las dos de la madrugada, salió de la aldea donde había nacido, Montesano, en la provincia de Salerno. Contaba entonces Gagliardi veinticinco años de edad y era un modestísimo contratista de obras.

Llegó Gagliardi a Venezuela el 12 de noviembre de 1937, desembarcando en la Guayra. Todo su capital lo constituían 450 liras y 175 dólares. Tenía los pantalones remendados y los zapatos rotos.

Ya en Venezuela, comenzó para el joven Gagliardi una vida de dificultades y de humillaciones. ¡Sus compatriotas no le prestaron la ayuda que él esperaba!

Fué en Río de Janeiro donde comenzó a sonreírle la fortuna. En 1938 trabajaba como picapedrero y una noche, después del trabajo, diseñó en la pared de la casa donde se albergaba, el plano de una villa: Tuparito. El ingeniero de las obras vió el plano y preguntó por su autor. Gagliardi se presentó al ingeniero, quien lo llevó a su casa dándole alojamiento. Al día siguiente, Felipe era ya capataz de las obras con un sueldo de 30.000 bolívares por mes. Gastó los 30.000 bolívares y cierto día se vió otra vez sin un céntimo en el bolsillo.

Finalmente la fortuna volvió a sonreírle. Ganó un concurso del Gobierno venezolano para la construcción de un grupo de casas. Después le salieron más trabajos: Una barriada de viviendas de cincuenta casas en Tuparito para una Compañía petrolífera y otras muchas obras de importancia. En poco tiempo había reunido una fortuna de 200 000 bolívares. Fué entonces a Caracas, ya rico. Construyó casas en todas las zonas de la ciudad, compró terrenos por los cuales nadie hubiera dado un bolívar. Actualmente el valor de esos terrenos suma cifras fantásticas y Gagliardi, a quien todo el mundo llama ahora don Felipe, es multimillonario. Solo en Caracas, donde reside, ha construido ya más de 2.500 viviendas. Sus edificios pequeños o grandes, se levantan por toda Venezuela y en sus terrenos hay yacimientos de petróleo todavía sin explorar.

Don Felipe, aquel pobre emigrante italiano, es hoy el mayor contribuyente de Venezuela y uno de los ciudadanos más eminentes del país. Pero en el amor a la Patria y a sus compatriotas es donde resulta más ejemplar la biografía de Gagliardi. Se ha hecho el protector de todos los emigrantes italianos que llegan a Venezuela.

Sólo tiene una pasión: su tierra natal. En 1948 volvió a su aldea por primera vez desde que salió de ella para ir a América. Gastó diariamente en obras de beneficencia un millón de liras, es decir, la mitad de su renta diaria.

En el año actual, Gagliardi ha vuelto a su aldea. Trae el proyecto de transformarla en una villa modelo para lo cual está dispuesto a gastar centenares de millones de liras. Pero Gagliardi quiere que el Gobierno preste contribución a esas obras.

O el Gobierno nos ayuda —ha dicho— o nosotros lo haremos todo por nuestra cuenta, pero en ese caso exigimos la independencia. Haremos de Montesano una pequeña República de San Marino.

Varios consejos para convertirse en un hombre amable

MODIFIQUE usted su carácter si éste no es bueno; pero no lo disfrace, porque entonces no obtendrá los efectos apetecidos. Tal vez los consejos del doctor Krausyen y las conclusiones de un pequeño Congreso de científicos y psicólogos de América puedan serle de alguna utilidad. Resumidos a puntos, estos son:

- 1.—Comer poca carne. No ingerir alcohol. No trabajar por la noche y no cenar.
- 2.—Escuchar un poco de música alegre todas las mañanas, al levantarse. (Cosa que puede usted conseguir mediante un receptor de radio). Hacer algunos ejercicios respiratorios con la ventana abierta. Tomar jugo de limón con agua y bicarbonato. Leer parte de un libro optimista.
- 3.—Ordenar cuidadosamente los problemas cotidianos, según su importancia, de mayor a menor. Atacarlos separadamente y dejar para la jornada siguiente aquellos que sean de más fácil resolución.
- 4.—Practicar la «salida del espíritu» al sol aconseja en metáfora Krausyen, contra el morbo de la excesiva introspección. Se «ganan amigos viviendo más fuera que dentro». El espíritu un poco vagabundo adquiere una simpatía pareja a la de esos seres un poco irresponsables.
- 5.—Discutir poco y procurar que la discusión discurra por caminos risueños.
- 6.—Sembrar flores de vez en cuando y contemplar colores diversos durante unos minutos.
- 7.—Crearse un hábito de generosidad, regalando algo a alguien todos los meses.

Con estos consejos usted puede restarle ácido, si es que lo tiene, a su carácter y convertirse en un hombre amado y simpático, según las conclusiones del Congreso de científicos. En España, recomendamos además, una copita de vino de Jerez.

De «7 fechas», Madrid

● Un buen anuncio

Un periódico americano ha publicado el anuncio siguiente: «Tengo el sentimiento de participar a mis amigos y conocidos que la muerte me ha arrebatado a mi querida esposa en el preciso momento en que daba a luz un niño, para el cual busco un ama; mientras encuentro una nueva compañera de mi vida, joven y linda y que posea 200.000 dólares para ayudarme a dirigir mi muy acreditado establecimiento de ropa blanca, en el que he comenzado una liquidación de existencias a precios muy baratos antes de trasladarme a la casa que acabo de construir en el número 174 de la 14 Avenida, donde alquilo magníficas habitaciones».

El «Centro Graphique», que reproduce el texto, dice que en un solo anuncio se dan a conocer las siguientes cosas: Primera, la muerte de su mujer; segunda, el nacimiento de un hijo; tercera, la demanda de una ama de cría; cuarta, ofrecimiento de matrimonio; quinta, reclamo comercial; sexta, liquidación de existencias; séptima, cambio de domicilio, y octava, habitaciones que se alquilan. Por lo tanto, la Dirección del periódico considera a este anuncio práctico y aprovechado.



HUMORISMO

«Pulvus erit...»

Al célebre «Jaimito» le acaban de decir en el colegio que después de la muerte seremos polvo. Y el niño, preocupado, pregunta al padre:

—¡Oye, papá! ¿Es verdad que después de morir se convierte uno en polvo?

—¡Pues claro, hijo!— responde el padre, que no quiere meterse en disquisiciones aventuradas.

—Entonces —sentencia «Jaimito»— tiene que haber un muerto debajo de mi cama...

(De Ideal, Granada)

Diagnóstico dubitativo

—Si es usted rico, le diagnosticaremos una peritonitis gravísima; pero si no tiene dinero tendrá que conformarse con unas anginas ridículas.

Desde el origen

Esperando turno para entrar había varios señores, todos con el clásico pañuelo atado a la cabeza, excepto uno, que lo llevaba atado al tobillo y que se lamentaba agarrándose la pierna.

Al pronto, un señor le interpela:

—¿A usted no le duelen las muelas?

—No, señor. A mi lo que me molesta es la raíz.

(De las Provincias, Valencia)

¡Que reclamona!

—¡No hay derecho a que usted me venda esta leche sin nata de ninguna clase!

—Está usted equivocada. Si no encuentra usted nata en la leche es porque llenamos tanto las botellas que no queda espacio para la nata.

(De Sipe, Madrid)

Vaya indirecta

Cierto caminante, al ver que un burro atado a un carro no podía subir una cuesta, pres-tóse espontáneamente a ayudar al pobre animal, para lo cual se puso a empujar una de las ruedas. Al llegar a la cima el carretero le dió las gracias y, amablemente, reconoció:

—Con tanta carga habría sido imposible subir con un solo burro.

Uno de suegras

—¿Pero tiene usted valor de estar con ese resfriado cavando en el jardín?

—Usted tiene la culpa, por decirle a mi suegra que me diera algo para sudar...

Razón convincente

—La ha estrangulado primero, después la ha decapitado y luego ha cortado el cadáver en pedazos. ¿Por qué?

—¡Qué se yo! Tal vez por distraerme. ¿Usted sabe, señor juez, lo aburrida que es la vida en los pueblos?

(De Cucú, Madrid)

¡Que salao!

—Pues el médico le ha recomendado a mi mujer aires salados.

—¿Y qué, la has mandado a la playa?

—No, le he atado un arenque en el ventilador.

Problema resuelto

—¿Qué? ¿Le gusta al «peque» el boxeo?

—No. Le ponemos los guantes para que no se meta el dedo en la nariz.

(De Risa y Deporte, Madrid)

Mendigo filósofo

—¿A qué viene usted? ¿A pedir limosna?

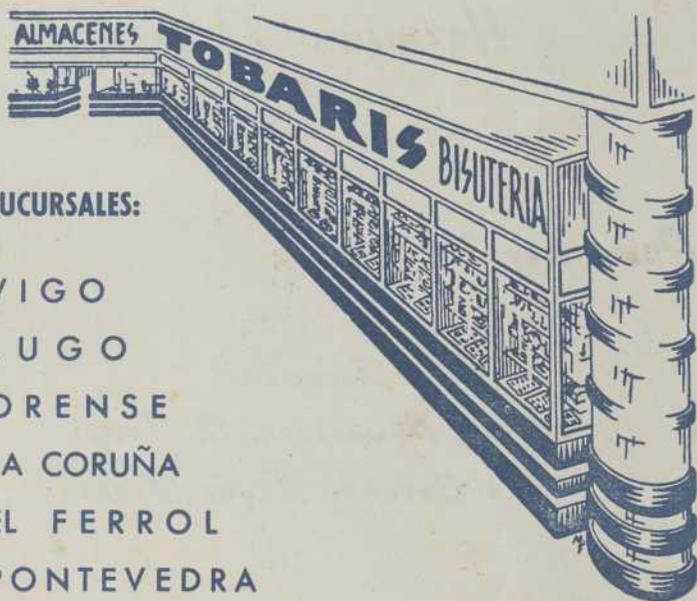
—¡Natural, señora! ¿O cree que he venido a pedir su mano?



Dese prisa...

*En adquirir los restos
de existencias, que en
pendientes, imperdibles,
modelos de Pforzheim,
a precios de verdadero
escándalo liquida*

ALMACENES TOBARIS



SUCURSALES:

- 3 VIGO
- 1 LUGO
- 1 ORENSE
- 1 LA CORUÑA
- 1 EL FERROL
- 1 PONTEVEDRA

**Oficinas y Almacenes: Príncipe, 11
Apartado, 232 - Teléfono, 3707**

Vigo

Tobaris

Revista Comercial

Editada en Vigo
por los Almacenes TOBARIS

Distribuida gratuitamente a
nuestros clientes de toda España

Almacenes *Tobaris*

Herminio Puertas

•
Bisutería y Quincalla
•

Príncipe, 11

Vigo

Sucursales:

*Vigo, Pontevedra, El Ferrol,
La Coruña, Lugo, Orense*